

推销员在推销出自己产品首先推销的是自己 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/107/2021_2022__E6_8E_A8_E9_94_80_E5_91_98_E5_c70_107604.htm

原一平在27岁时进入日本明治保险公司开始推销生涯。当时，他穷得连中餐都吃不起，并露宿公园。但是一位老和尚的话改变了他的一生。某日，他向一位老和尚推销保险，原一平详细地说明之后，老和尚平静地说：“听完你的介绍之后，丝毫引不起我投保的意愿。”老和尚注视原一平良久，接着又说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈的吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没有什么前途可言了。”老和尚又说：“年轻人，先努力改造自己吧！”[点燃思考] 销售与服务行业是人与人打交道的事业，是你主动找寻客户的事业，如果你的消费者连你这个人无法接受、依赖，他更不可能成为你的客户，故在销售行业中有句名言说道：“推销员在推销出自己的产品之前，首先推销的是自己！”100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com